PART 1: BASIC BUILDING BLOCK- XÂY DỰNG CƠ BẢN

1. Tâm lý thị trường và giá cả: Tại sao các mô hình giá hoạt động

Tôi càng làm việc với thị trường càng nhiều, thì càng rõ ràng hơn rằng giá được xác định bởi 1 điều và chỉ 1 điều duy nhất, đó là sự thay đổi tâm lý của con người đối với các thông tin cơ bản mới nổi. Nói theo cách khác, giá được xác định bởi tâm lý con người. Một nhà phân tích vào những năm 1940, Garfield Drew đã từng viết rằng: “Cổ phiếu không bán cho những gì chúng có giá trị, nhưng cho những gì mọi người nghĩ rằng chúng có giá trị.” Nếu không phải vì thực tế là những thay đổi trong thái độ này di chuyển theo xu hướng và xu hướng có xu hướng kéo dài, giá thị trường sẽ không có gì khác hơn là một sự kiện ngẫu nhiên.

Changing Attitudes and Changing Prices- Thay đổi thái độ và thay đổi giá

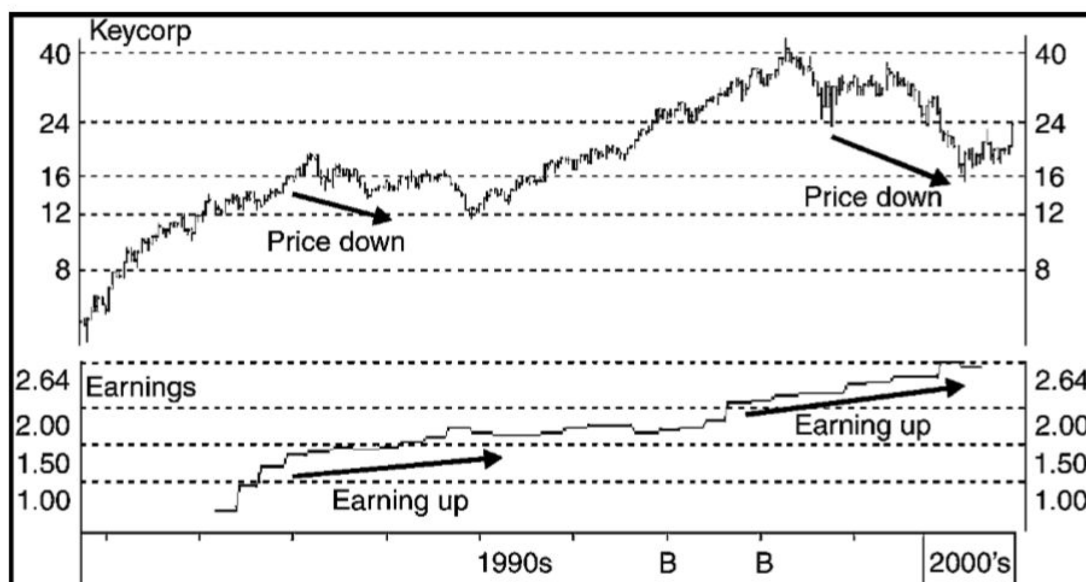
Một ví dụ kinh điển cho việc thay đổi thái độ ảnh hưởng tới giá cả được phát triển vào những năm 1970 và đầu những năm 1980. Vào năm 1973, một nhóm các cổ phiếu được biết với tên “Nifty Fifty” tạo đỉnh sao khi tăng giá 1 cách lạ thường trong suốt những năm 1960. Chúng được biết với tên là cổ phiếu “ 1 quyết định”, bởi vì doanh thu của chúng cứ tăng đều mỗi năm. Người ta cuối cùng đi đến 1 kết luận rằng chỉ có 1 quyết định duy nhất nơi mà những cổ phiếu này liên quan: Chỉ mua. Những cổ phiếu này bao gồm những cái tên tăng trưởng theo thời gian như Kodak,Xerox, McDonald’ và IBM. Trong suốt năm 1973 và 1974, chúng suy giảm rất nhiều, cùng với phần còn lại của thị trường. Trong suốt 9 năm tiếp theo hoặc lâu hơn, thu nhập của cả nhóm tiếp tục tăng nhưng chỉ số lại không thể tạo được 1 mức cao mới sau năm 1973 cho đến chín năm sau.

Do đó, chúng ta đi đến một tình huống mà giá cả không có thực tế với xu hướng thu nhập. Có lẽ giá quá cao vào năm 1973 so với thu nhập; có lẽ chúng không như vậy, và giá đáng lẽ phải tiếp tục tăng trong suốt những năm 1970 khi thu nhập tăng. Ai biết? Ai có thể nói? Kỹ thuật viên có thể nói, ai quan tâm? Bởi vì phân tích kỹ thuật giả định rằng thái độ thay đổi đối với các nguyên tắc cơ bản mới nổi này được phản ánh trong hành động giá như được hiển thị trong biểu đồ. Nó không giống với một kỹ thuật viên y tế khi nhìn vào biểu đồ bệnh nhân. Anh ấy không biết rằng bệnh nhân đang rên rỉ vì đau đớn để chẩn đoán vấn đề. Nó có tất cả trong bảng xếp hạng. Biểu đồ cho anh ta biết rằng các dấu hiệu sinh tồn của bệnh nhân đang xấu đi đến mức nguy hiểm nằm ở phía trước và cần phải thực hiện hành động khắc phục. Theo cách tương tự, đối với nhà phân tích kĩ thuật, hành động giá kém biểu thị một xu hướng giá yếu và xác suất gặp rắc rối phía trước dưới hình

thức giảm giá nghiêm trọng. Nhà phân tích kĩ thuật không phải biết lý do tại sao; anh ta chỉ quan sát điều kiện và thực hiện các hành động cần thiết.

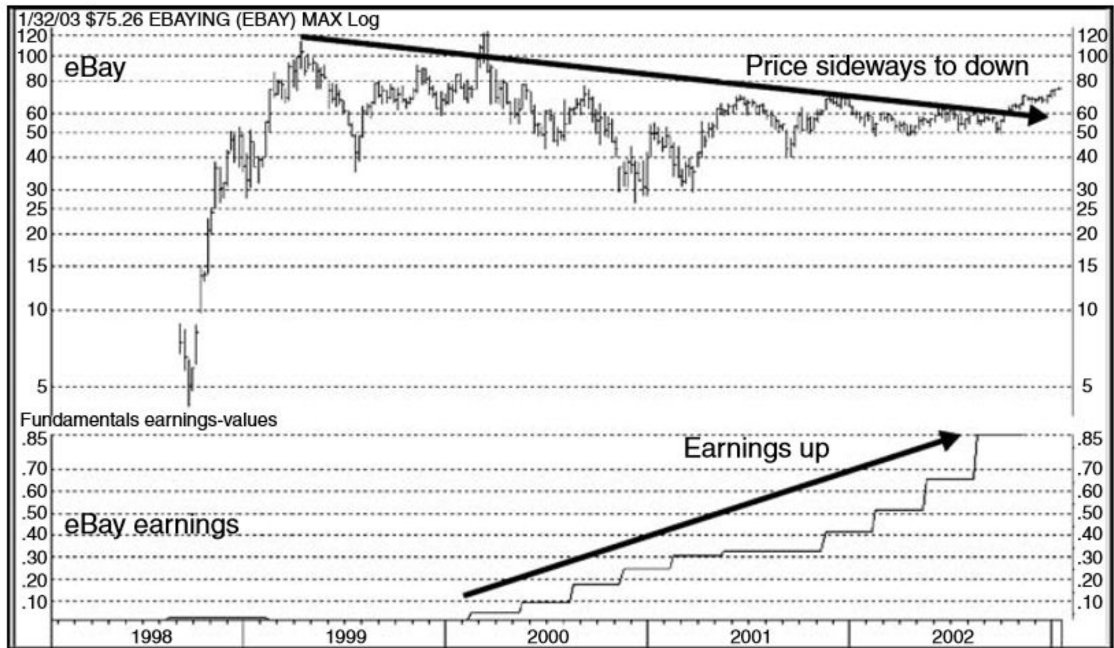
Biểu đồ 1-1 chỉ ra hành động giá vào những năm 1990 của Key Corp- 1 ngân hàng trung tâm. Thu nhập của ngân hàng được hiển thị ở biểu đồ phía dưới. Nó chỉ ra 2 giai đoạn mà giá giảm trong 1 giai đoạn dài, lần đầu tiên vào những năm 1980 và lần thứ hai vào cuối những năm 1990. Trong cả hai trường hợp,thu nhập của ngân hàng đều tăng, điều này 1 lần nữa chứng minh rằng thái độ của những người tham gia thị trường đối với những thông tin cơ bản thì quan trọng hơn chính thông tin cơ bản đó. Điều này không đồng nghĩa với việc nói rằng thu nhập không quan trọng, tất nhiên là chúng quan trọng. Nếu chúng ta biết rằng thu nhập sẽ tăng vào đầu cả hai giai đoạn này, thì chúng ta sẽ có lý khi cho rằng giá cũng sẽ tăng. Chỉ có một đánh giá về vị trí kỹ thuật có thể giúp chúng tôi kết luận khác.

Chart 1-1 Key Corp. 1990–2002 vs. earnings. (*Source: Telescan.*)



Biểu đồ 1-2 chỉ ra 1 ví dụ khác, Ebay. Một lần nữa chúng ta có thể thấy rằng thu nhập tăng khá đáng kể trong suốt thời gian của biểu đồ. Tuy nhiên, giá giảm nhẹ, cho thấy sự vô ích của việc mua và bán cổ phiếu hoàn toàn dựa trên ước tính thu nhập chính xác. Lịch sử lặp lại, nhưng không bao giờ chính xác, và khi giá tiến đến một bước ngoặt, mọi người phản ứng theo cách tương tự. Chính sự giống nhau này của hành vi thể hiện trong các mẫu hình hoặc hình thức giá có thể xác định được, và đó là chủ đề của cuốn sách này. Sau này, chúng tôi sẽ phân loại các mẫu hình khác nhau này, thiết lập độ tin cậy của chúng và giải thích cách chúng có thể được sử dụng làm cơ sở cho giao dịch.

Chart 1-2 *eBay 1998–2003 vs. earnings. (Source: Telescan.)*



Technical Analysis Defined_ Định nghĩa phân tích kĩ thuật

Ngay từ đầu, rất là quan trọng để hiểu rằng phân tích kĩ thuật là một hình thức nghệ thuật. Quả nhiên, tôi định nghĩa nó như là “ nghệ thuật phát hiện xu hướng đảo chiều tại một giai đoạn khá sớm và cưỡi trên xu hướng đó cho tới khi xuất hiện “Trọng lượng của bằng chứng” thể hiện hay chứng minh rằng xu hướng đó đã đảo chiều. Bạn cũng có thể nhận ra rằng tôi nhấn mạnh cụm từ “ "Trọng lượng của bằng chứng"”. Bởi vì mô hình giá có thể được nhìn đến như 1 chỉ báo cho "Trọng lượng của bằng chứng" đang đến. Nói 1 cách khác, chúng ta không nên nhìn mô hình giá 1 cách cô lập mà hãy nhìn chúng trong sự kết hợp với nhiều chỉ báo khác. Trong suốt nhiều năm, những nhà phân tích kĩ thuật đã phát triển hàng ngàn chỉ báo, vì vậy rõ ràng là không thể để theo hết tất cả chúng. "Trọng lượng của bằng chứng" nghĩa là bốn hay năm chỉ báo mà người dùng cảm thấy thoải mái với chúng. Tôn giáo tuyệt vời nhất trên thế giới chủ yếu quan tâm đến việc tìm ra sự thật, nhưng bản thân chúng lại có cách riêng để đạt được điều đó. Phân tích kĩ thuật cũng như vậy, một chỉ báo được coi là tuyệt vời đối với người này đôi khi lại trở nên vô dụng đối với người khác. Điều này rất quan trọng với bạn để quyết định chọn ra chỉ báo nào được sử dụng trong hệ thống giao dịch của bạn bằng cách kiểm tra chúng qua 1 thời gian. Nếu bạn không tự tin vào sự lựa chọn của mình, tôi cam đoan rằng bạn sẽ có những quyết định giao dịch sai lầm khi mà xu hướng bắt đầu chống lại bạn.

Đến đây bạn có thể hỏi,” Ý của anh là chỉ báo nào?” Đó là những chỉ báo dao động như RSI, Stochatic, KST,v..v.. Một số khác bao gồm Elliott, Gann hay phương

pháp của Wyckoff. Số khác thì dựa trên chu kỳ, khối lượng hay những chỉ báo theo sau xu hướng như đường trung bình động và kênh xu hướng. Mô hình giá vì vậy như là 1 chỉ báo. Tôi rất tin rằng chúng không nên được sử dụng 1 cách cô lập mà nên kết hợp với những chỉ báo mà bạn cảm thấy thoải mái khi sử dụng chúng. Mô hình giá không nên được sử dụng 1 cách mù quáng, chúng nên được giải thích và áp dụng với việc hiểu rõ tâm lý tạo nên chúng ẩn chứa đằng sau mỗi mô hình giá. Nếu bạn hiểu rõ bằng cách nào và tại sao những mô hình giá này hoạt động, bạn sẽ giải thích được chúng trong những trường hợp khó hơn.

Mô hình giá và tâm lý

Tôi đã sử dụng xu hướng từ nhiều lần, nhưng xu hướng là gì? Theo quan điểm của tôi, xu hướng là thời kỳ mà giá di chuyển theo hướng bất thường nhưng bền bỉ. Sẽ có rất nhiều điều được nói về chủ đề của xu hướng trong chương tiếp theo, nhưng bây giờ tất cả chúng ta cần biết là có nhiều loại xu hướng tùy thuộc vào khung thời gian được xem xét.Ví dụ: biểu đồ thanh 60 phút sẽ phản ánh các xu hướng rất ngắn và biểu đồ thanh hàng tháng sẽ phản ánh các xu hướng có thời lượng lớn hơn nhiều, kéo dài trong nhiều năm. Tuy nhiên, các nguyên tắc giải thích là giống hệt nhau. Sự khác biệt duy nhất là sự đảo ngược của các xu hướng trên biểu đồ trong ngày không có ý nghĩa đối với những xu hướng trên biểu đồ hàng tháng. Cần giả định rằng khoảng thời gian càng dài, tín hiệu càng đáng tin cậy. Điều quan trọng là phải hiểu rằng tuyên bố này là một khái quát, vì một số tín hiệu ngắn hạn có thể rất đáng tin cậy và một số tín hiệu dài hạn ít đáng tin cậy. Lý do tại sao các xu hướng dài hạn có thói quen đáng tin cậy hơn một chút là vì chúng ít chịu sự ồn ào và thao túng ngẫu nhiên.

Khi một xu hướng đang diễn ra, điều đó có nghĩa là người mua hoặc người bán đang kiểm soát. Trong một xu hướng tăng, đó là người mua, và trong một xu hướng giảm, người bán.Tôi thường nghe mọi người trả lời câu hỏi, “Tại sao lại như vậy và giá cứ thế tăng lên?” với câu trả lời ngắn gọn là: “Vì có nhiều người mua hơn người bán!” Nói đúng ra, điều này không hề đúng, vì mọi giao dịch đều phải cân bằng với nhau. Nếu tôi bán 1.000 cổ phiếu, phải có một hoặc nhiều người mua sẵn sàng mua 1.000 cổ phiếu đó. Không bao giờ có thể có nhiều hơn, và không bao giờ có thể có ít hơn. Những gì làm giá di chuyển là sự nhiệt tình của người mua so với người bán.Nếu người mua có động lực hơn, họ sẽ trả giá cao hơn. Mặt khác, nếu người bán có nhiều động lực hơn, thì những người mua thông thái sẽ chờ đợi người bán giảm giá, và giá sẽ giảm.

Các nhà phân tích kĩ thuật đã lưu ý rằng trong những năm qua giá cả thường không đảo ngược ngay tức thì. Thường có một khoảng thời gian chuyển tiếp giữa những thời điểm mà người mua có ưu thế và những người bán đang ép giá thấp hơn.Trong các giai đoạn chuyển tiếp, giá hình thành nên 1 vùng dao động. Những vùng dao động này thường tạo nên các mô hình giá. Nếu các giai đoạn chuyển tiếp này được

phân loại là xu hướng ngang, thì có ba xu hướng có thể xảy ra: lên, xuống và đi ngang. Đôi khi giá sẽ giải quyết các biến động giá theo chiều ngang có lợi cho xu hướng thịnh hành trước đó.Trong trường hợp này, cuộc chiến tạm thời giữa người mua và người bán hóa ra, nhìn lại, là một giai đoạn củng cố. Sự hình thành như vậy sau đó sẽ được gọi là mô hình củng cố tiếp diễn, vì xu hướngtrước đó sẽ được tiếp tục sau khi mô hình hoàn thành. Với cùng 1 cách thức, nếu một mô hình phân tách một xu hướng tăng từ một xu hướng giảm hoặc một xu hướng giảm từ một xu hướng tăng, thì sự hình thành sẽ được gọi là một mô hình đảo chiều.

Một thực tế thường được biết đến là giá tăng thu hút tâm lý tăng giá và ngược lại. Khi giá bắt đầu đi lên, hầu hết mọi người không lường trước được một đợt bán tháo lớn. Điều này là do nền tảng tin tức vẫn rất tích cực và mọi người thường ngoại suy quá khứ gần đây. Chỉ sau khi giá đã giảm trong một thời gian, tin xấu mới trở nên đáng tin.